

PRIMO PIANO

Cat nat, nel 2023 premi a 2,8 mld

Nel suo terzo monitoraggio annuale sui rischi da catastrofi naturali e di sostenibilità, l'Ivass ha rilevato che la raccolta premi del segmento nel 2023 ha raggiunto quota 2,8 miliardi di euro, circa un miliardo in più rispetto agli 1,8 miliardi di euro registrati cinque anni prima, nel 2018.

L'80% di questa raccolta, si legge nel rapporto, è riferita a coperture per rischi climatici acuti (ad esempio inondazione, tempeste e grandine), e la quasi totalità della raccolta premi per i rischi catastrofali proviene dalle polizze 'incendio e altri danni ai beni', prevalentemente a protezione degli immobili, e dal segmento 'altre assicurazioni auto'.

Gli oneri per sinistri e le spese a carico delle compagnie assicurative sono aumentati in modo significativo: oltre 7 miliardi nel 2023 (tra il 2018 e il 2022 erano mediamente tra gli 1,5 e i 2 miliardi). L'Ivass sottolinea come l'aumento sia dovuto soprattutto agli "eventi climatici di intensità eccezionale che hanno interessato aree metropolitane ad alta copertura assicurativa". Tra i rischi climatici, la maggior parte delle coperture riguarda il rischio grandine, sia per i premi (oltre il 60%), sia per i sinistri (oltre il 70%).

Per leggere la news completa, [clicca qui](#).

Beniamino Musto



AGENTI NEL FUTURO

Wealth management e patrimoni: cresce il ruolo delle polizze assicurative

Per il moderno assicuratore, i contratti di protezione rappresentano uno strumento fondamentale per una corretta costruzione e gestione dei portafogli dei clienti. È essenziale, però, pensare a un piano strutturato e integrato con una consulenza specializzata

In un'epoca di incertezza economica e volatilità dei mercati, sempre più italiani si affidano a strumenti assicurativi per proteggere i propri risparmi. Ma cosa c'entrano le polizze con il wealth management? Molto più di quanto si creda. Oggi le assicurazioni non sono più solo sinonimo di protezione contro i rischi, ma strumenti sofisticati per tutelare il patrimonio, pianificare il passaggio generazionale e ottimizzare il carico fiscale.

Il wealth management, o gestione patrimoniale, è un servizio sempre più apprezzato da famiglie, professionisti e imprenditori che desiderano una visione integrata dei propri asset. Non si tratta più solo di investire in azioni o obbligazioni, ma di costruire una strategia completa, capace di coniugare rendimento, protezione e obiettivi di lungo periodo.

In Italia, questo approccio ha iniziato a diffondersi con più forza negli ultimi dieci anni, spinto anche dalle trasformazioni normative e dalla crescente complessità fiscale e successoria. Tradizionalmente, la gestione patrimoniale si è appoggiata a strumenti bancari e finanziari. Tuttavia, la crescente consapevolezza dei rischi legati alla volatilità dei mercati e alle crisi geopolitiche ha spinto molti investitori a cercare soluzioni integrative di diversificazione. Le polizze assicurative hanno quindi guadagnato terreno come alleate preziose per chi vuole mettere al riparo parte del proprio patrimonio, mantenendo al tempo stesso flessibilità e vantaggi legali.

I VERI PROFESSIONISTI DELLA GESTIONE DEI RISCHI

Per vendere polizze è necessario essere abilitati, e così è stato istituito il Registro unico degli intermediari assicurativi, il Rui, nel quale operano diverse figure a diversi livelli. I molti attori presenti sul mercato come venditori rendono sempre più difficile creare una relazione duratura con l'assicurato aggredito da più parti con proposte di polizze.

Quasi tutti partono dal prodotto e la sfida si concentra sulle caratteristiche tecniche-commerciali di quest'ultimo, oltre che sull'empatia che si riesce a instaurare con il cliente, perché l'emozione, si sa, è uno dei driver più forti per convincere a comprare. Poi un bel giorno arriva il sinistro o un evento particolarmente impegnativo che mette a dura prova il programma assicurativo o di tutela che si è sottoscritto. È qui che sbucano i veri professionisti della gestione dei rischi: agenti e broker che grazie alla loro competenza ed esperienza riescono a gestire e ottimizzare l'intero patrimonio dell'assicurato a partire da una consulenza patrimoniale olistica con un'attenzione marcata alla tutela patrimoniale dell'intero ecosistema del cliente. Sono i wealth manager o patrimonialisti. (continua a pag. 2)



Francesco Carpené, consigliere di Uea

(continua da pag. 1)

LA NUOVA FRONTIERA

L'incipit sono le informazioni sul cliente e da queste emergono le criticità che richiedono soluzioni, le quali necessitano di un progetto che poi porta ad atterrare sui prodotti assicurativi: ecco che il wealth management e le polizze assicurative si intersecano in un modo significativo e unico diventando uno strumento fondamentale per la pianificazione e la protezione del patrimonio, sia familiare che aziendale. È chiaro che tutto questo richiede una preparazione trasversale che vada dalla protezione assicurativa alla finanza, al diritto societario e successorio. Un fattore di differenziazione importante rispetto ai tanti professionisti presenti sul mercato che può rafforzare in modo distintivo il posizionamento sulla migliore clientela e può costituire elemento di attrattività verso giovani talenti sul territorio.

Riuscire a legare assieme soluzioni giuridiche (testamento, statuto, scritture private, trust, pactum fiduciae) con soluzioni assicurative (Tcm, ramo I, key man, Ltc, fondi pensione) e con strumenti finanziari (unit-linked, Pac, Gpf) sarà una nuova frontiera altamente distintiva e generatrice di valore assoluto per il nostro cliente e quindi per le nostre agenzie.

OTTIMIZZAZIONE, INTEGRAZIONE E PIANIFICAZIONE

Ma vediamo come le polizze assicurative possono supportare il wealth management.

1. Come strumenti di protezione patrimoniale: le polizze, in particolare quelle vita (unit-linked o a gestione separata), vengono sempre più utilizzate per:
 - protezione da rischi legali e creditori: in molte giurisdizioni, i capitali assicurativi sono separati dal patrimonio personale e non aggredibili in caso di pignoramenti;
 - tutela del beneficiario: i capitali assicurativi non entrano nell'asse ereditario, consentendo una trasmissione diretta e personalizzata della ricchezza;
 - riservatezza: i contratti assicurativi godono di una maggiore privacy rispetto ad altri strumenti finanziari;
 - garanzia del capitale e quindi certezza del risultato.
2. Ottimizzazione fiscale: le polizze vita possono offrire vantaggi fiscali significativi:
 - differimento delle imposte: il rendimento maturato nella polizza non è tassato finché non viene riscattato;
 - imposizione agevolata: in alcuni casi, le somme corrisposte ai beneficiari sono esenti da imposta di successione e non erodono la franchigia calcolata sulla massa ereditaria del de cuius;
 - pianificazione internazionale: strumenti assicurativi cross-border sono spesso utilizzati per ottimizzare il carico fiscale in contesti familiari multinazionali.
3. Integrazione nei portafogli di investimento: sempre più spesso, le polizze vengono usate come veicolo per investimenti finanziari:
 - le unit-linked permettono di allocare i premi in fondi interni o fondi esterni (Etf, Sicav, ecc.), offrendo flessibilità e personalizzazione;
 - è possibile costruire portafogli assicurativi coerenti con il profilo di rischio dell'investitore, mantenendo al contempo i vantaggi giuridici e fiscali tipici dell'assicurazione.
4. Pianificazione successoria e family governance: le polizze consentono una pianificazione patrimoniale efficiente:
 - designazione chiara dei beneficiari (anche con clausole complesse e multigenerazionali);
 - strumento utile nelle strutture di family office per garantire coerenza con i valori familiari e la sostenibilità del patrimonio.

IL NODO DEI COSTI E DELLA COMPLESSITÀ NORMATIVA

Nonostante i vantaggi, ci sono alcuni aspetti da valutare, come quello dei costi: alcune polizze, specie quelle più articolate, possono avere costi elevati che non tutti i clienti riescono a permettersi. Quindi la complessità normativa, in quanto la disciplina varia da paese a paese e richiede consulenza legale e fiscale adeguata e continua. Infine la scelta del contraente e del beneficiario che è fondamentale per evitare contestazioni o effetti indesiderati in fase successoria. Concludendo, quindi, le polizze assicurative rappresentano oggi uno strumento fondamentale nella cassetta degli attrezzi del moderno assicuratore, wealth manager. Non solo per la protezione del patrimonio, ma anche per la pianificazione successoria, la gestione fiscale e la costruzione di portafogli resilienti. Il loro utilizzo, se ben strutturato e integrato con una consulenza specializzata, può fare la differenza nella protezione e crescita del patrimonio nel lungo periodo.

Francesco Carpené,
consigliere di Uea



INTERMEDIARI

Uni Agenti, l'incontro con Claudio Durigon

Il presidente Roberto Salvi a colloquio ieri a Roma con il sottosegretario al Lavoro: si è parlato dei temi legati alla Decontribuzione Sud, ma non solo



© Uni Agenti

Il presidente di **Uni Agenti**, **Roberto Salvi**, ha avuto un incontro istituzionale con il sottosegretario al ministero del Lavoro e delle Politiche sociali, **Claudio Durigon**. L'incontro, che si è svolto ieri a Roma, si è concentrato sulla questione della Decontribuzione Sud e sull'attesa diramazione alle agenzie assicurative dei benefici della misura agevolativa 2025.

Nel corso del colloquio, Uni Agenti ha formalmente consegnato una comunicazione scritta con cui il sindacato ha illustrato le principali criticità vissute dal settore negli ultimi anni e ha avanzato "una serie di proposte concrete per garantire stabilità e continuità all'agevolazione", spiega una nota di Uni Agenti. In particolare, è stata sottolineata "l'importanza di consolidare la misura anche oltre il 2025, valutando un confronto con il Mef, il Mimit e la Commissione Europea, per rendere strutturale il riconoscimento delle microimprese assicurative operanti nel Mezzogiorno".

Il sindacato ha inoltre proposto l'attivazione di un tavolo tecnico presso il ministero del Lavoro, con la partecipazione delle rappresentanze del settore, per monitorare l'attuazione della norma e promuovere eventuali chiarimenti interpretativi o correttivi. Infine, è stata sollecitata la possibilità di ricevere un riscontro formale da parte del Governo sulla linea istituzionale che si intende adottare sia per il futuro della misura sia per le annualità pregresse (2021–2024), durante le quali il settore è stato escluso dagli sgravi contributivi.

B.M.

COMPAGNIE

Sostenibilità, outlook positivo per Revo

Standard Ethics ha confermato il rating EE per la compagnia assicurativa

Standard Ethics premia l'impegno nella sostenibilità di **Revo Insurance**. L'agenzia ha confermato il rating di sostenibilità **EE** con outlook positivo per la compagnia focalizzata su rischi specialistici e polizze parametriche. Alla base della decisione, come si legge in una nota di Revo, soprattutto "l'impegno della compagnia nel rispettare gli obiettivi Esg fissati dal precedente piano industriale" e il lancio del progetto **Aegis**, piano triennale che prevede "l'adozione di policy a forte valenza Esg in ambiti chiave come D&I, intelligenza artificiale, procurement e diritti umani". Premiate anche le iniziative di welfare aziendale volte a migliorare il work-life balance dei dipendenti, così come un approccio alla sperimentazione dell'intelligenza artificiale che si propone di automatizzare le mansioni ripetitive a scarso valore aggiunto per valorizzare le competenze e le capacità dei lavoratori.



© Peggy Marco - pixabay

"Siamo orgogliosi della conferma del rating e dell'outlook, che riconoscono la nostra determinazione alla prosecuzione della creazione di valore nell'ambito di un percorso di crescita sostenibile per tutti gli stakeholder", ha commentato **Andrea Beltratti**, presidente di Revo Insurance. "Abbiamo costruito basi solide per affrontare il futuro e, con l'avvio della **TechHuman Era** delineata nel nuovo piano industriale, vogliamo rafforzare ulteriormente il nostro impegno Esg, rispondendo con determinazione – ha proseguito – alle sfide tecnologiche e culturali del presente".

La società ha inoltre sottolineato l'attenzione posta dalla compagnia nel processo di selezione fornitori, basato su competenze, capacità tecnologiche, solidità finanziaria ed elevato standing reputazionale. Centrale anche il focus posto sui criteri di selezione degli investimenti, con la definizione di un'apposita watchlist che esclude qualsiasi forma di finanziamento a enti la cui attività violi i diritti umani e quelli del lavoro.

Revo, nel comunicare la decisione di Standard Ethics, ha infine colto l'occasione per annunciare che, pur in assenza di un obbligo normativo a seguito delle recenti modifiche alla Crsd, intende comunque procedere alla redazione di un report di sostenibilità nel 2025.

Giacomo Corvi

INSURANCE CONNECT TV

I primi dieci anni di Prima



Prima Assicurazioni è riuscita in un decennio a diventare uno dei brand assicurativi più noti del mercato italiano. Con una crescita senza precedenti, la raccolta si è attestata a fine 2024 a 1,3 miliardi di euro facendo leva, secondo il direttore commerciale **Giulio Apostolo**, su una rete di agenti e broker che rappresenta ormai il canale distributivo più importante. Per celebrare questo anniversario, sono stati organizzati una serie di eventi che coinvolgeranno gli intermediari e il grande pubblico.

**CLICCA QUI PER GUARDARE
LA VIDEOINTERVISTA**

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 11 giugno di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2025

12 GIUGNO 2025 | 09:00 - 17:00

Hotel Meliá | Via Masaccio, 19 – Milano

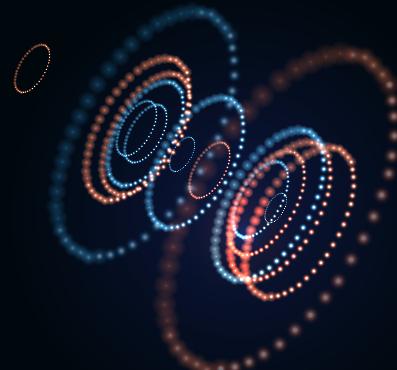
OPENING SESSION

L'INNOVAZIONE NELLA CATENA INDUSTRIALE: MODELLI DI BUSINESS, TECNOLOGIA, SOLUZIONI ASSICURATIVE INTEGRATE E OMNICHANNEL

Le spinte normative, a partire dall'assicurazione obbligatoria per le aziende in tema di catastrofi naturali, e le esigenze del mercato trainate dalle carenze del welfare nel nostro paese, sono le principali direttive su cui si articola la proposition del settore assicurativo per i prossimi mesi. Ma sono solo alcuni dei driver che vedono impegnati i protagonisti dell'assicurazione nel potenziamento della catena industriale, dei modelli di business, di offerta e di servizio. Tra le leve centrali dello scenario competitivo spiccano le strategie basate sulla valorizzazione dei dati e sull'utilizzo di tecnologie evolute: un patrimonio da calibrare ai fini della mitigazione dei rischi e del rigore tecnico, a cui aggiungere il valore dell'efficienza, della componente di servizio nella relazione con il cliente, cittadini e aziende, ai quali rivolgere un'offerta capace di coniugare competenze e qualità.

Moderata: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Trade e Insurance Review

09:00 - 09:30	● REGISTRAZIONE
09:30 - 10:10	● TAVOLA ROTONDA – L'ASSICURAZIONE TRA OPPORTUNITÀ DI SVILUPPO, RISCHI EMERGENTI E NUOVO WELFARE <ul style="list-style-type: none"> - Alessandro Bugli, componente del centro studi e ricerche Itinerari Previdenziali - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania - Massimo Michaud, presidente di Cineas - Flavio Sestilli, presidente di Aiba
10:10 - 10:30	● STRATEGIE E MODELLI PER L'EVOLUZIONE DEL SETTORE ASSICURATIVO <ul style="list-style-type: none"> - Andrea Battista, ceo di Net Insurance - Davide Passero, ceo di Alleanza Assicurazioni
10:30 - 10:50	● ECOSISTEMA SALUTE, TRA TECNOLOGIA E SERVIZI INTEGRATI <ul style="list-style-type: none"> - Marco Mazzucco, amministratore delegato di Blue Assistance e direttore Vita & Welfare di Reale Mutua Assicurazioni
10:50 - 11:10	● DAL DATO ALLA DECISIONE: LA NUOVA ERA DELL'INSURANCE GUIDATA DALL'AI <ul style="list-style-type: none"> - Laura Mercurio, head of insurance di Assist Digital - Dario Petriccione, head of AI CMS di Assist Digital
11:10 - 11:30	● COFFEE BREAK
11:30 - 11:50	● INTELLIGENZA AUMENTATA E PREDITTIVITÀ NELLA GESTIONE SINISTRI AL SERVIZIO DEL CLIENTE <ul style="list-style-type: none"> - Massimiliano Caradonna, senior vice president di Dekra Group
11:50 - 13:00	● TAVOLA ROTONDA – L'INNOVAZIONE NELLA CATENA INDUSTRIALE ASSICURATIVA <ul style="list-style-type: none"> - Marco Amendolagine, head of product management, Europe & Apac di Cambridge Mobile Telematics - Raffaele Avila, head of data and AI di Zurich Italia - Enkeleida Bitri, responsabile studi, data office e mercati internazionali di Intesa Sanpaolo Assicurazioni - Emanuele Costa, partner & director di Boston Consulting Group - Matteo Generali, responsabile Digital Operations & Technology Services di Generali Italia - Francesco Maldari, head of technology & payment solutions and services di Unipol, ad di UnipolPay e ad di UnipolTech - Massimiliano Mascoli, head of insurtech, business execution & international business di Sara Assicurazioni - Nicolo Soresina, chief executive officer e chief operating officer di Vittoria hub
13:00 - 14:00	● LUNCH



Main sponsor opening session



Main sponsor session tematica



Official sponsor



SESSIONE TEMATICA DATI, DIGITAL E AI

14:00 - 15:30

- Tecnologie per la valorizzazione, l'integrazione e la valutazione dei dati da applicare trasversalmente alle diverse aree aziendali; sistemi evoluti per accelerare le potenzialità della digitalizzazione a favore dell'operatività, dell'efficienza e della formulazione/distribuzione di prodotti; applicazione dei sistemi di intelligenza artificiale e genAI; ottimizzazione delle performance e delle possibilità di creare economie di scala per le compagnie. Sono molte le sfide da affrontare per sviluppare innovazione in un settore in cui il rapporto tra tecnologia e business, in tutta la filiera industriale, è sempre più stretto.

14:00 - 14:20 – NUOVI MODELLI TECNOLOGICI DELL'INDUSTRIA ASSICURATIVA

- Vito Rocca, co-founder and chair di D4X

14:20 - 15:30 – TAVOLA ROTONDA – IT: SFIDE E OPPORTUNITÀ PER DISTINGUERSI SUL MERCATO

- Andrea Amadei, responsabile area operations e sistemi informativi di Intesa Sanpaolo Assicurazioni
- Mario Bocca, chief information officer di Unipol Assicurazioni
- Pasquale La Forgia, applicativi sinistri del gruppo Itas
- Francesco Mastrandrea, chief information officer di Groupama Assicurazioni
- Luigi Vassallo, direttore innovazione tecnologica e processi di Sara Assicurazioni

SESSIONE TEMATICA INTERMEDIARI

15:30 - 17:00

- Imprenditori, competenti, digitalizzati e vicini alle esigenze del cliente. La fisionomia dell'intermediario continua a evolvere su presupposti qualitativi e operativi da mettere in campo per cogliere tutte le opportunità di vendita in ambiti strategici come il property e la salute. Tecnologia, offerta e formazione diventano i valori competitivi su cui compagnie e reti di vendita agiscono per rinnovare gli elementi di conoscenza (nei rami danni e vita), efficienza e qualità del servizio. E distinguersi così nella relazione con il cliente e verso la proposizione di soluzioni assicurative per cittadini, famiglie e aziende.

15:30 - 15:50 – PROGETTUALITÀ E TECNOLOGIE PER L'ECCELLENZA NELLA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA

- Giuseppe Barbatì, managing director e deputy chairman di Acrisure Italia

15:50 - 17:00 – TAVOLA ROTONDA – LE ATTIVITÀ DI VENDITA DEL FUTURO, TRA RISULTATI RAGGIUNTI E PROSPETTIVE DI SVILUPPO

- Ennio Busetto, presidente del gruppo agenti Allianz
- Pierguido Durini, presidente del gruppo agenti Helvétia
- Alessandro Lazzaro, presidente dell'Unione Agenti Axa
- Enzo Sivori, presidente di Aua
- Enrico Ulivieri, presidente del gruppo agenti Zurich
- Gaetano Vicinanza, presidente del gruppo agenti Sara Assicurazioni
- Luigi Viganotti, presidente di Acb

INSURANCE CONNECT INNOVATION SUMMIT 2025

12 GIUGNO 2025 | 9:00 - 17:00

Main sponsor opening session



Main sponsor sessione tematica



Official sponsor



[ISCRIVITI AL CONVEGNO](#)

[SCARICA IL PROGRAMMA](#)

SESSIONE TEMATICA

GESTIONE SINISTRI PROPERTY

14:00 - 15:30

- L'introduzione per le aziende della legge di assicurazione obbligatoria per le catastrofi naturali rappresenta un punto di svolta nelle strategie del settore assicurativo: la spinta normativa porta le compagnie e tutti gli attori della filiera liquidativa al centro di una profonda revisione dei modelli operativi e di servizio. Ripensare il modello di property claims journey significa saper intervenire sul valore dei dati, sull'efficienza, sulla customer centricity e sulla capacità di contenimento dei costi.

14:00 - 14:20 – CAT- NAT, DATI E TECNOLOGIA: COME CAMBIA LA GESTIONE DEI SINISTRI PROPERTY

- Vito Pagliaccio, partner di Mbs Consulting (gruppo Cerved)

14:20 - 14:40 – L'IMPORTANZA DELLE ATTIVITÀ DI RIPRISTINO

- Attilio Agostini, amministratore delegato di Benpower

14:40 - 15:30 – TAVOLA ROTONDA – STRATEGIE PER LA LIQUIDAZIONE DEI SINISTRI PROPERTY, TRA PROBLEMATICHE E OPPORTUNITÀ

Modera: Giorgia Assouad, senior manager di Mbs Consulting (gruppo Cerved)

- Omar El Idrissi, head of property claims di Unipol Assicurazioni
- Laura Gargasole, responsabile claims del Gruppo Helvetia Italia
- Michele Grilli, direttore sinistri Rc auto di Sara Assicurazioni
- Pierluigi Pellino, head of motor claims & head of claims support di Generali Italia
- Massimo Toselli, direttore sinistri di Groupama Assicurazioni
- Marco Valle, consigliere di Aipai e vice presidente area periti di Cineas

Main sponsor opening session

Main sponsor sessione tematica

SESSIONE TEMATICA

DIGITAL CUSTOMER EXPERIENCE

15:30 - 17:00

- Uno dei pilastri della trasformazione dell'industria assicurativa è la capacità del settore di coinvolgere e interagire con il cliente, offrendo, in un'ottica di omnicanalità e anche di più ecosistemi di offerta, un'esperienza basata sull'efficienza, la rapidità di risposta e la vicinanza a esigenze diversificate. Strategie e tecnologie (intelligenza artificiale e genAI) per coniugare la necessaria valorizzazione dei dati con la personalizzazione e l'integrazione dei servizi.

15:30 - 15:50 – LA NUOVA FRONTIERA DELLA CX ASSICURATIVA:

MODULI FLESSIBILI, INTELLIGENZA ARTIFICIALE E CENTRALITÀ DEL CLIENTE

- Jozef Bala, ceo di Athora
- Paolo Tomas, head of sales di Bsi

15:50 - 17:00 – TAVOLA ROTONDA – LA COSTRUZIONE DI UN MODELLO DI RELAZIONE COMPETITIVO E VINCENTE

Modera: Gianluca Zanini, partner di Excellence Consulting

- Fabio Cascio, chief marketing officer di Groupama Assicurazioni
- Paolo Crivello, responsabile customer experience e relationship manager di Reale Mutua
- Alessandra Gregori, head of web and social di Axa Italia
- Alessandra Iaccarino, direttore marketing operativo di Sara Assicurazioni
- Verushka Luciano, direttore clienti di Verti
- Pamela Negosanti, sales director di Bsi
- Annalisa Verreria, responsabile digital experience e service level management di InSalute Servizi


Official sponsor

[ISCRIVITI AL CONVEGNO](#)
[SCARICA IL PROGRAMMA](#)